A Monsieur James
Souvenir d'un Cinquantenaire
et remerciement de son Collègue

SOCIÉTÉ D'ÉCONOMIE POLITIQUE

(SÉANCE DU 4 FÉVRIER 1907)

LIBRARY
UNIV. OF ILL.
URBANA

UN CINQUANTENAIRE

à la

Société d'Économie Politique

(Extrait du *Journal des Economistes* du 15 Février 1907)

PARIS
FELIX ALCAN, EDITEUR
LIBRAIRIES FELIX ALCAN ET GUILLAUMIN REUNIES
108, BOULEVARD SAINT-GERMAIN, 108

1907

UNIVERSITY OF ILLINOIS
LIBRARY

Class Book Volume

Je 07-2M

330
S013c

UN CINQUANTENAIRE

A LA

Société d'Économie Politique

La séance est présidée par M. Frédéric Passy, de l'Institut, second président, en remplacement de M. Levasseur, président en exercice.

Après avoir constaté avec satisfaction qu'il ne s'est pas produit de décès dans nos rangs, depuis la précédente réunion, M. Fr. Passy souhaite la bienvenue aux invités du Bureau : MM. Fontaine, directeur de l'Office du Travail, March et Louis Levasseur.

M. D. Bellet, secrétaire perpétuel, présente les publications reçues par la Société, parmi lesquelles il signale deux brochures de M. Yves Guyot sur la *Politique socialiste* et le *Commerce extérieur de la France en 1905*, l'important Rapport de M. Arnauné sur l'Administration des Monnaies et Médailles en 1906, l'*Annuaire statistique de la France* pour 1905, un volume de M. Dolléans sur Robert Owen, le Rapport de M. de Chasseloup-Laubat sur les *Congrès à l'Exposition de 1900*, etc.

Avant que la réunion ne se prononce sur le choix de la ques-

P 20902

tion à mettre en discussion, M. E. Vidal demande la parole, et, s'adressant à M. Levasseur, prononce le discours suivant :

Monsieur, Cher et Vénéré Président,

Vous venez de terminer votre ouvrage sur les *questions ouvrières et industrielles sous la Troisième République*. Le livre est sous presse. Il fait suite à vos quatre volumes sur l'*Histoire des Classes ouvrières et de l'Industrie en France*. Le tout forme un monumental ouvrage qui suffisait — bien avant qu'il eût conduit le lecteur à nos jours, — à illustrer son auteur. Il s'ajoute cependant à bien d'autres, et nous en verrons venir d'autres encore.

Un certain nombre d'entre nous, les plus jeunes — il en est parmi ces plus jeunes qui ont déjà barbe grise — se sont réunis sur l'initiative — il faut le dire pour lui en faire honneur — et sous la présidence de notre Secrétaire perpétuel, Daniel Bellet, pour vous offrir, à cette occasion, et aussi en raison de ce que dans cette même année 1907, il y aura 50 ans que vous faites partie de la *Société d'Economie politique*, un témoignage de notre admiration et de notre affection. C'est une plaquette en vermeil qui reproduit vos vénérables traits ; et l'œuvre, si heureuse que les souscripteurs s'en sont assurés une reproduction, est due à un très remarquable artiste de la médaille, M. René Riberon.

Le considérable ouvrage que vous avez mené à bonne fin, qui vous aura occupé pendant tant d'années de votre vie, c'est à peine si j'ose vous en parler. Un livre se laisse faire. On le manie, on le lit, on le consulte... parfois même, on lui emprunte ; pardon ! on lui emprunte surtout !... (*Hilarité*). Mais en parler et en parler à son auteur, je vous assure — j'en fais l'expérience — que c'est une autre affaire. Et puis quel péril maintenant ! J'ai l'air de faire un rapport sur un prix à décerner à M. Levasseur (*Hilarité*). Mes collègues ont bien raison de rire. Des prix, vous en donnez, vous n'en recevez pas. Mais il nous est bien permis de nous arrêter un instant devant un monument et de tâcher d'exprimer quelques réflexions qu'il suggère.

Pendant longtemps, les historiens n'ont envisagé dans les faits successifs qui se produisaient au sein des nations, que les événements politiques. Ces événements, assurément considérables, ne sont pas toute l'histoire. D'autres éléments lui sont nécessaires. Elle vise, autant que tout autre science, à l'améliora-

tion des individus et des sociétés et il lui a fallu, pour qu'elle fût une bienfaitrice, qu'elle étendît le champ des recherches, qu'elle nous montrât l'homme travaillant pour vivre, épargnant, s'associant, défendant son bien, demandant au groupe auquel il s'associait et au pouvoir, de lui assurer le produit de son travail; il a fallu qu'elle enregistât les expériences et leurs résultats, bons ou mauvais. Je viens de dire que l'Histoire était une bienfaitrice à cette condition, mais comme vous la lui avez fait remplir, il se trouve que, si l'éloge nous est interdit parce que, même sous une forme respectueuse, il est un acte d'audace, il est permis de vous remercier, parce que votre ouvrage est un bienfait.

Ce ne sont ni les hautes récompenses, ni les honneurs qui vous toucheront le plus. Ce qui vous importe surtout, c'est de savoir que vous avez fait œuvre utile, et les honneurs ne sont pour vous qu'une attestation à cet égard. Vous faut-il maintenant une autre attestation, celle d'un simple lecteur, que votre histoire est comprise ? J'en ai fait l'expérience personnelle... *in anima vili* (*Hilarité*). Je vous apporte donc ce simple témoignage. Et vraiment, je n'ai aucun mérite à cela. Tout est si clair. Les classes ouvrières ont été des classes, sans doute, mais elles n'étaient pas si nettement séparées qu'elles ne pussent se mêler, empiéter les unes sur les autres. Et les grandes batailles judiciaires des corporations d'autrefois étaient comme un obscur et inconscient travail, en vue du phénomène qui s'est dessiné en France, en 1776, et qui s'est accompli en 1791, lorsque le travail a été déclaré libre, lorsque le droit de travailler est devenu une propriété de l'homme, un bien *à lui !* Alors il n'y a plus eu de classes, et il vous a fallu suivre toutes les manifestations du travail, les poursuivre, veux-je dire, comme si elles avaient fui devant vous. Cette poursuite de savant, poursuite énergique et tenace, investigatrice et avisée, que de peines elle représente ! D'ailleurs, l'objet de votre poursuite, ce n'était pas seulement l'histoire des ouvriers.

L'ouvrier, ce n'est pas seulement pour vous — ni pour nous autres économistes — celui qui travaille de ses dix doigts, celui qui loue son travail à un autre. Vous avez appelé ouvriers tous ceux qui vivent du travail et de l'industrie. Vous n'avez pas, d'ailleurs, envisagé seulement la production, il vous a fallu montrer le produit brut et manufacturé. Mais alors, vous étiez comme obligé de nous montrer toutes les transformations dont le produit était susceptible ! En sorte que vous avez dû parler des

machines et des progrès dont elles-mêmes bénéficiaient... Et voilà comme l'*Histoire des classes ouvrières* est devenue en réalité l'*Histoire de l'industrie en France*. Le titre de votre ouvrage le dit, au surplus.

Ce n'est pourtant pas tout. Il n'y a plus de classes, mais il y a des groupes. Il y a des droits individuels à sauvegarder. Il y a des droits de groupes aussi, purement conventionnels. La législation intervient cependant, et il existe autour des groupes professionnels une sorte d'atmosphère de règlements. Jusqu'où va-t-elle ? Jusqu'où prétend-on qu'elle doit aller ? Les circonstances et les questions devaient prendre place dans votre ouvrage ; et voilà comme votre histoire comprend en réalité plusieurs histoires : histoire de la législation économique, histoire de l'industrie, histoire du salaire, histoire de l'instruction publique, histoire de la politique douanière, histoire de la condition physique et morale des personnes adonnées à l'industrie, histoire des idées sociales sur l'organisation du travail. Toutes ces histoires ne s'enchevêtrent pas. Elles se pénètrent, se complètent, s'expliquent et forment un tout. Je n'ai garde d'oublier votre belle contribution à l'histoire du crédit public et privé, par les chapitres consacrés — dans vos deux premiers volumes qui nous conduisent à 1789 — aux impôts, aux grandes compagnies de commerce, au système de Law et, dans la partie qui suit 1789, aux assignats et au maximum.

Bien que vous veniez de terminer votre cinquième volume, je n'en parlerai point, parce que, le jour où vous le donnerez à la bibliothèque de la Société d'économie politique, ce sera Bellet qui en parlera. Du reste, bien que ce volume n'ait pas encore paru, il nous est presque entièrement connu, puisque vous en avez fait paraître plusieurs chapitres dans diverses revues et que vous nous avez remis, dans une récente séance, votre *Aperçu de l'évolution des doctrines économiques et socialistes en France sous la Troisième République* qui lui appartiendra. En constatant certains abus de l'interventionnisme, vous poussez un cri d'alarme. Puisse-t-il être entendu, puissent le monde qui travaille et le monde qui légifère comprendre enfin que le progrès économique, dont on peut suivre toutes les manifestations dans votre ouvrage, a pour condition la Liberté, et qu'à chaque période de régression a correspondu une période de souffrance pour les hommes.

Monsieur le Président, j'ai encore quelques mots à vous dire :

Les souscriptions ont été très nombreuses et les adhésions ra-

pides et empressées. Parmi les souscripteurs figurent quelques-uns de vos anciens élèves, d'il y a 43 ans... Vous professiez alors, et vous professez aujourd'hui. Quelque étrange que ce soit, en la circonstance, je ne résiste pas à l'envie de rééditer un mot célèbre : Continuez ! (*Hilarité générale*).

Oui, continuez longtemps, pour le bien qu'elles font, le cours de vos publications. Un octogénaire plantait et de jeunes hommes raillaient... Mais la leçon du Bonhomme a porté. Les jeunes d'aujourd'hui saluent respectueusement leur vieux maître et lui demandent de planter, de semer encore. Ils vous souhaitent de riches moissons, Monsieur le Président Levasseur, et ils désirent vous voir cueillir vous-même de beaux fruits...

Veuillez donc accepter, cher et vénéré maître, l'objet d'art que je porte en mes mains. C'est de notre part un témoignage d'affection respectueuse. C'est un hommage au savant, à l'homme excellent et bienveillant que vous êtes, et à la science, bienfaitrice toujours, consolatrice... quelquefois.

M. **Levasseur**, très ému, serre la main de M. Vidal et le remercie cordialement de s'être fait l'interprète de ses collègues, comme il remercie tous ses collègues de la sympathie qu'ils lui témoignent par l'empressement qu'ils ont mis à venir ce soir en si grand nombre et par le souvenir qu'ils lui offrent pour son cinquantenaire, une très belle œuvre d'art qui ne quittera plus désormais son cabinet et qui lui rappellera à lui-même chaque jour cette touchante soirée. M. Vidal a dit que c'était un témoignage d'affection et d'admiration. L'affection, M. Levasseur accepte le mot, et cette affection, il la ressent pour ses collègues dont les uns sont de vieux amis, ses contemporains ou à peu près, d'autres sont de plus jeunes disciples de la science qu'il voit avec satisfaction recruter l'armée, trop peu nombreuse, de ceux qui, éclairés par la science économique, défendent les intérêts du pays en défendant la liberté du travail. Admiration, il n'admet pas le mot entre collègues ; nous n'avons pas à nous admirer les uns les autres ; nous avons à faire notre devoir. C'est le devoir qui a été la règle de la vie de M. Levasseur ; il a cherché à l'accomplir en étudiant dans le cabinet et en enseignant par la plume et par la parole : trouver, s'il est possible, la vérité et la répandre ; *Scire et prodesse*, voilà sa devise. Il avait déjà ce sentiment quand il a commencé l'ouvrage dont M. Vidal vient de donner un résumé si exact et une appréciation si flateuse pour l'auteur C'était en 1854 ; il

était docteur, agrégé, professeur de rhétorique au lycée de Besançon, décidé à se vouer aux études économiques dont il sentait l'importance capitale dans la civilisation contemporaine. Un concours académique a fixé son choix; il a composé son histoire des classes ouvrières en France avant 1789. Quelques années après, étant professeur dans un lycée de Paris, il a pris occasion d'un second concours de l'Académie des sciences morales et politiques dont il a sensiblement modifié le sujet (sans que les juges lui en aient su mauvais gré), pour donner une suite à son premier travail et composer l'histoire des classes ouvrières en France depuis la Révolution de 1789. Ce sujet, qui touchait à des intérêts présents et parfois opposés, était à la fois plus vaste et plus délicat à traiter; l'auteur avait pris pour devise de son manuscrit : *Incedo per ignes supposito cineri doloso*. Quand l'ouvrage a été ensuite imprimé, il a préféré lui donner pour devise : « Science et liberté », qui sont les deux grandes causes du progrès économique dans les temps contemporains. Depuis l'année 1868, où cette seconde partie de l'histoire des classes ouvrières a été publiée, M. Levasseur n'a pas cessé d'étudier et de compléter ses connaissances sur ce sujet. Pour la seconde édition, publiée en 1900 pour la première partie, sous le titre de : *Histoire des classes ouvrières et de l'industrie en France avant 1789*, et en 1903 pour la seconde partie, sous le titre de *Histoire des classes ouvrières et de l'industrie en France de 1789 à 1870*, ce travail a été entièrement refondu ; le format des volumes a plus que doublé. M. Levasseur aura achevé la tâche qu'il s'était proposée en publiant, avant deux ou trois mois, la troisième partie, dont le titre sera : *Questions ouvrières et industrielles sous la Troisième République*. Tant que les forces de la vie le lui permettront, il continuera à faire son devoir, en travaillant, écrivant et enseignant. Mais l'âge lui interdit désormais « les longs espoirs et les vastes pensers » et il s'estime satisfait d'avoir pu mener à son terme le travail entrepris en 1854.

M. **Frédéric Passy**, président, avant d'ouvrir la discussion, tient à profiter de la place qu'il occupe en ce moment, pour s'associer personnellement aux sentiments qui viennent d'être exprimés, au nom de tous, à son président M. Levasseur. « Il était juste et bon, dit-il, qu'un jeune se fît, comme l'a si bien fait M. Vidal, l'interprète de la gratitude des jeunes qui ont profité de vos leçons et essayé de marcher sur vos traces. Mais

les vieux qui ont été vos compagnons de travail et les témoins assidus de vos travaux et de vos succès, ont le droit et le devoir, eux aussi, de vous apporter leur témoignage. Et vous savez, mon cher ami, qu'il n'en est aucun qui ait plus de raisons que moi de le faire en pleine connaissance de cause. »

Il invite la réunion à choisir la question à discuter. La question suivante, formulée par M. E. Levasseur, est adoptée :

EXAMEN DE CETTE PROPOSITION :

LES PRODUITS ONT UNE TENDANCE A SE VENDRE CE QU'ILS COUTENT ; LE TRAVAIL SALARIÉ, CE QU'IL VAUT.

M. **E. Levasseur** a la parole pour exposer le sujet.

Je suis, dit-il, sur la sellette ; c'est notre secrétaire perpétuel, le grand ordonnateur de nos travaux — et de nos fêtes — qui m'y place ce soir. Il y a plusieurs mois, ayant reçu d'Amérique un journal dont je vais vous dire quelques mots, je lui ai signalé l'intérêt qu'il y aurait à élucider dans une discussion de la société, la question théorique que je lui soumettais. La question n'avait pas encore été mise à l'ordre du jour. Un mystère semblait envelopper ma proposition et je suis resté longtemps sans voir à travers les ombres de ce mystère le secret du secrétaire perpétuel ; rien qu'un vague pressentiment. Le mystère est aujourd'hui éclairci ; M. Daniel Bellet voulait que j'eusse atteint double majorité de sociétariat pour parler devant vous. Je m'exécute.

Le *Précis d'économie politique*, que j'ai composé, dit M. **E. Levasseur**, à l'usage de l'enseignement secondaire spécial et dont la première édition date de 1868, a été traduit en anglais par M. Théodore Marburg en 1905. Cette traduction a fourni dans la presse américaine matière à quelques articles, les uns gracieux, les autres critiques, critiques dont j'ai fait mon profit.

Dans le chapitre consacré à la Part de l'ouvrier dans la répartition de la valeur du produit, j'ai essayé de faire comprendre d'abord, en quelques mots, une différence essentielle qui existe entre la manière dont se détermine le prix des produits et le prix du travail. « *On tend* (1) *à acheter les produits ce qu'ils coûtent* et la concurrence rapproche, en effet, le prix de vente du prix de revient : ce qui est un bien, puisque la consommation y gagne. L'ouvrier discute son salaire et *le travail tend à se ven-*

(1) *Précis d'économie politique*, p. 127.

dre ce qu'il vaut, c'est-à-dire à obtenir une rémunération égale à l'utilité qu'il procure : ce qui est encore une chose bonne et juste. »

Cette tendance divergente me paraissait ressortir assez clairement de l'histoire des salaires et des prix au XIXe siècle pour qu'il ne fût pas nécessaire, dans un livre élémentaire, d'y insister. Mais, comme cette proposition est une de celles qu'un des critiques américains déclare inexacte (*This is an inexact statement of the productivity theory of wages*), j'ai pensé, d'accord avec notre secrétaire perpétuel, qu'il n'était pas superflu de la soumettre à l'examen de la Société d'économie politique. C'est la raison de ma communication ce soir.

Cette communication aura deux parties. Dans la première, je citerai quelques chiffres relatifs à cette divergence ; dans la seconde, j'essaierai d'indiquer les causes de la divergence.

*
* *

Que les salaires aient augmenté au cours du XIXe siècle et surtout depuis une soixantaine d'années, c'est ce que les statistiques mettent hors de doute.

La *Statistique générale de France* a relevé, par l'intermédiaire des maires et des préfets, les salaires d'un grand nombre de professions de la petite industrie dans les chefs-lieux de département et à Paris. Elle l'a fait une première fois en 1853 ; elle a repris cette publication en 1872 et l'a continuée jusqu'en 1887. Or, la moyenne de tous ces salaires, qu'elle a enregistrés, peut être exprimée par *100* en 1853 et l'est proportionnellement en 1887 par *157* à Paris et par *166* dans les autres chefs-lieux. Sans doute, les données que les maires ont recueillies sont loin d'être d'une parfaite exactitude; la progression n'en est pas moins significative.

Depuis 1887, cette progression a continué, bien que moins rapide. Une publication de l'Office du travail faite en 1902, sous le titre de *Bordereaux de salaires*, donne comme exposant du taux des salaires dans les chefs-lieux de départements (moins Paris) : *50* en 1853, *95* en 1892, *100* en 1901.

Plus précis sont la comparaison entre les salaires enregistrés par la Chambre de Commerce de Paris dans son enquête de 1848 et les salaires relevés en 1892 par l'Office du travail et publiés dans *Salaires et durée du travail*. Or, le salaire des *boulangers* est coté 4 fr. 32 en 1848, *7 à 9 fr.* en 1892 ; celui des maçons

4 fr. 89 et *6 fr. 50 à 8 fr. 50 ;* celui des ébénistes *3 fr. 60 et 7 fr. 10;* celui des *bijoutiers* en fin, *4 fr. 34 et 6 à 13*, etc. Le tarif des salaires à l'heure des *ouvriers du bâtiment* à Paris est bien connu ; il était pour les charpentiers, par exemple (une des professions les mieux payées), de *0 fr. 36* en 1806, de *0 fr. 80* en 1856, de *0 fr. 90* en 1906 ; pour les *garçons maçons* (une des professions les moins payées), il était de *0 fr. 20* en 1806, de *0 fr. 26* en 1852, de *0 fr. 50* en 1900.

Les *ouvriers mineurs* dans les houillères dont chaque année la statistique du Corps des mines fait connaître le salaire, avaient un gain moyen de *2 fr. 07* en 1847 et de *4 fr. 53* en 1904.

A l'occasion de l'Exposition universelle de 1900, l'Office du travail a dressé, à l'aide de l'enquête de 1891-1893 et d'autres documents, une échelle du taux moyen du salaire, s'étendant sur tout le XIXe siècle, échelle approximative construite avec des matériaux incomplets, intéressante cependant comme étant l'indice le plus vraisemblable que la statistique puisse fournir sur le mouvement général du salaire en France. Le salaire de l'année 1806 étant représenté par *160* sur cette échelle, celui de 1840 l'est par *112*, celui de 1850 par *121,5*, celui de 1880 par *199*, celui de 1900 par *215*. Dans un autre relevé, la même administration a trouvé, comme indice moyen des salaires dans neuf métiers des chefs-lieux de département, *50* en 1853 et *100* en 1901.

Dans l'agriculture un accroissement du salaire est constaté comme dans l'industrie : la statistique décennale de l'agriculture porte *1 fr. 42* pour les hommes (non nourris) en 1850 et *2 fr. 94* en 1892.

Cette élévation du taux des salaires n'est pas un privilège exclusif de la France. En *Belgique*, les enquêtes administratives ont constaté que les *82* centièmes des ouvriers avaient un salaire de *0 fr. 50* à *2 fr. 50* en 1846 et que les *62* centièmes gagnaient *2 à 4 fr.* en 1896 ; c'est d'ailleurs un pays où les salaires sont, en général, inférieurs à ceux de France. En *Angleterre*, pays de salaires élevés, les études de M. *Fox* ont établi que le salaire agricole, représenté par *100* en 1900, l'était en 1850 par *64* seulement en Angleterre, par *50* en Ecosse, par *56* en Irlande ; M. *Bowley* a trouvé un salaire moyen agricole de *9 sch. 6 d.* en 1850 et de *13 sh. 5 d.* en 1892 et un nombre-indice (calculé sur cinq professions), de *100* en 1860 et de *148* en 1891; le *Board of trade*, dans une enquête récente entreprise à l'occasion des projets de M. Chamberlain, a trouvé comme nombres-indices *68* en 1860-1865 et *100* en 1900, puis une légère baisse en 1902.

★

Aux *Etats-Unis* les travaux sur cette question abondent : le critique américain, qui doit être un économiste, les connaissait certainement. En prenant *100* comme nombre-indice initial, on trouve, suivant divers modes de calcul, *160* à *168* pour l'année 1891.

Une graduation du même genre se rencontre, avec des proportions diverses, dans tous les pays qui possèdent une statistique des salaires et dans presque tous on remarque que la montée du salaire a été *peu accentuée dans la première moitié* du XIXe siècle, qu'elle a été *très rapide*, en général, dans le *troisième quart* de ce siècle, et un peu *moins rapide* dans le *quatrième quart*.

Toutes ces statistiques sont dressées sur le salaire nominal, c'est-à-dire sur la somme d'argent que reçoit le salarié. Elles ne résolvent pas la question du salaire réel, c'est-à-dire de la quantité de marchandises d'usage courant que ce salaire peut acheter, question plus complexe puisqu'elle consiste dans le rapport de deux éléments, j'ajoute question très importante, mais que je ne veux pas aborder ce soir afin de me maintenir strictement dans les termes du problème qui est à l'ordre du jour.

Cette progression du salaire est-elle une loi nécessaire et s'est-elle produite de tout temps ? Assurément non. Je renvoie à l'ouvrage du vicomte d'Avenel, qui s'est appliqué à déterminer les variations du salaire en France à travers les siècles; j'ai essayé aussi de les déterminer dans l'*Histoire des classes ouvrières et de l'industrie en France;* nous sommes arrivés l'un et l'autre à conclure que le salaire nominal avait été, sauf exception, beaucoup plus stationnaire en général dans les siècles passés que depuis le XIXe siècle et même qu'il y avait eu des périodes où le salaire réel avait évidemment diminué. Sous le règne de Louis XVI, Turgot n'émettait pas un paradoxe quand il écrivait que le salaire de l'ouvrier est borné par la concurrnce entre les ouvriers à sa subsistance, et Ricardo, tout en étant beaucoup trop absolu, pouvait, de son temps, trouver en Angleterre des exemples de salaires réduits jusqu'à l'indigence.

Les socialistes ont adopté et propagé la formule de Ricardo ; ils l'ont même aggravée par la théorie de la loi d'airain. Leur statistique était arriérée,et,quoiqu'ils invoquassent souvent la loi de l'évolution,ils ne détachaient pas assez leurs regards du passé et même ils assombrissaient les teintes de ce passé lorsqu'ils affirmaient que dans le présent le salaire allait se réduisant sous la compression du capital. Aujourd'hui, il est vrai, beaucoup de socialistes ont renoncé à cet argument ou le laissent dans l'om-

bre; ils en ont d'autres pour affirmer que la part du travailleur salarié est insuffisante relativement à celle de l'entrepreneur et même pour réclamer pour la main-d'œuvre la totalité de la valeur de la production.

Ils peuvent — et ils pourront longtemps encore — exciter la pitié en citant des salaires infimes, surtout parmi les femmes qui prennent du travail à façon tout en restant dans leur ménage, montrer dans certains ateliers où la mécanique et la chimie font aujourd'hui presque toute la besogne, des salaires de manœuvres là où jadis on payait cher des ouvriers expérimentés. Mais, quelque fréquents que soient ces cas, ils sont l'exception; la règle ou, du moins, le fait général est celui que constatent les moyennes calculées sans parti-pris sur un très grand nombre de cas et dont nous avons donné quelques exemples.

L'accroissement du salaire est un fait qui n'est ni de tous les temps, ni de toutes les professions. C'est, en quelque sorte, une catégorie historique, qui est liée à un certain développement de l'industrie, de la richesse et de la civilisation. Il est à remarquer que depuis un demi-siècle ce n'est pas seulement la valeur du travail de l'ouvrier qui a augmenté ; ce sont, en général, les services personnels. Les employés et les fonctionnaires ont des traitements supérieurs à ceux d'autrefois ; les gages des domestiques, dont on ne peut pas dire que la productivité ait augmenté, ont doublé depuis soixante ans; les honoraires des avocats, des médecins, des professeurs même ont eu une progression plus rapide encore. Il semble que l'*homme* ait pris plus de valeur ou, du moins, qu'il ait *plus conscience de sa valeur* et qu'il sache mieux la faire estimer dans le débat de l'offre et de la demande.

*
* *

Voilà le premier point de fait. Le second porte sur le prix des marchandises.

Je commence par extraire des rapports des expositions des prix donnés par des hommes du métier. La soude valait, prise à l'usine, *280* fr. la tonne en 1869-1873, elle a valu en moyenne *11 fr.* depuis 1894; le nitrate de soude, dont la consommation a quintuplé depuis une trentaine d'années, coûte moitié moins qu'en 1869 et il en est résulté une baisse de prix de l'azotate de potasse et de l'acide azotique, laquelle, à son tour, a exercé une influence sur le prix d'autres produits chimiques. La baisse est considérable

sur les couleurs de l'aniline; déjà en 1878, M. Lauth citait, entre autres exemples, la fuschine qui était tombée de 1.200 francs à 15 fr. le kilogramme. Le sucre est un produit chimique; le quintal, en 1870, valait *131 fr.* prix de gros avec un impôt de 42 francs ; en 1902, avec un impôt de 64 fr., il valait *133* francs. Pour le fer, qui est aussi un produit chimique, la statistique de l'industrie minérale, dressée par le corps des mines, fixait en 1869 la valeur moyenne de la tonne de fonte à *91* fr.; elle l'estimait à 58 fr. pour la période 1894-1898, avant la hausse de 1899 ; en 1904, la moyenne a été de *60* fr. Le quintal de fer marchand qu'on payait 60 fr. à Paris en 1826, était coté 45 fr. en 1856, année de cherté, 16 fr. en 1879, année de dépression des prix ; il est, avec des variations annuelles, resté en moyenne à ce taux (excepté pendant la hausse exagérée de 1901) : il était à 16 fr. en 1905.

Le prix des rails en acier Bessemer a baissé plus encore : 350 francs la tonne en 1868 et 146 en 1903.

Le fer et l'acier servent dans la grande industrie et dans la construction à une multitude d'usages qui ont bénéficié du bon marché et, par là, a pu être réduit le prix de revient d'une quantité de produits. La machine à vapeur, agent si important de la production, en a éprouvé l'effet en même temps qu'elle a bénéficié d'une foule d'inventions qui en ont perfectionné le mécanisme ; aujourd'hui, le prix des machines par cheval-vapeur est très inférieur à ce qu'il était avant 1850 et l'usage en est plus économique, parce qu'on brûle moins de charbon pour produire la force.

Dans beaucoup de produits obtenus par des procédés mécaniques, la baisse, sans être aussi considérable, est très sensible aussi. En 1847, les valeurs de douane fixaient à *4 fr.* le kil. de tissus de coton blancs (prix à l'exportation); ce prix était de *2 fr. 90* en 1904; même baisse pour les tissus de coton imprimés qui ont passé durant le même temps de *10 fr.* à *5 fr. 20 ;* pour les draps, de *24 fr.* à *11 fr. 75;* pour les étoffes de soie mélangée, de *70* à *40 fr.* On a objecté, il est vrai, que la qualité des tissus est moindre,particulièrement pour les tissus mélangés de soie. C'est vrai; les habitudes de luxe et la mode qui font changer aujourd'hui plus souvent de vêtements, combinées avec l'extension du luxe dans les classes inférieures, sont une des causes de la préférence donnée à l'apparence sur la solidité; les fabricants ont dû obéir et ils ont d'ailleurs sollicité eux-mêmes le changement par leur concurrence à bas prix. Mais, si la solidité a perdu pour

certains articles, il ne serait pas exact de généraliser l'objection pour tous les tissus et il serait tout à fait inexact de l'appliquer à beaucoup d'autres produits, par exemple aux produits chimiques.

Ces marchandises sont, en effet, pour la plupart des produits dont la fabrication a été améliorée par les inventions de la science, inventions physiques, mécaniques, chimiques, dont les brevets d'invention ne donnent qu'une idée imparfaite. Il y a des milliers et des milliers d'hommes qui travaillent incessamment à perfectionner la fabrication, soit pour créer des produits nouveaux ou meilleurs, soit pour diminuer le prix de revient de produits qui sont déjà dans le commerce. Beaucoup de matières premières, surtout les matières exotiques, ont aussi diminué de prix, grâce à l'économie croissante des transports, qui a permis de les amener à moins de frais sur les marchés de consommation.

Sans doute, cette diminution de prix ne porte pas sur toutes les marchandises. Il en est dont la valeur est restée à peu près la même. Il en est même beaucoup qui, dans le commerce de détail surtout, se vendent plus cher qu'autrefois. Certaines denrées alimentaires sont dans ce cas. Cependant, le prix du pain est, en général, un peu inférieur à ce qu'il était en France il y a soixante ans et — fait à noter — le prix de la farine est plus rapproché du prix du blé que jadis, parce que la farine résulte d'une fabrication qui est devenue plus économique. Parmi les produits fabriqués, il est bien évident que tel objet, dans lequel la matière est peu de chose et dont la valeur consiste presque toute en main-d'œuvre sans machine, ne saurait être à meilleur marché qu'autrefois si l'ouvrier gagne de plus fortes journées. Mais il ne faut pas prendre comme étalon-type des valeurs la robe de bal qu'une femme payait 200 francs, sous le règne de Louis-Philippe et qui lui est facturée aujourd'hui plus de 800 francs chez un grand couturier.

Il serait fastidieux et inutile d'insister sur le détail des très nombreuses marchandises, dont le prix de gros est moindre aujourd'hui qu'autrefois. Il suffit de citer quelques statistiques générales dans lesquelles ces détails sont condensés.

La plus connue aujourd'hui est celle que publie tous les mois M. Sauerbeck et dont les nombre-indices sont calculés sur 45 marchandises de première importance importées en Angleterre. M. Sauerbeck a pris pour base de comparaison la moyenne des prix de 1867-1877 qu'il a exprimée par l'indice *100*. Sur la courbe de ses nombres-indices on distingue quatre et même cinq

périodes, c'est-à-dire cinq directions différentes de cette courbe.

Dans une première période, de 1820 à 1849, la tendance générale, à travers les oscillations annuelles, a été vers la baisse, l'indice étant *112* en 1820 et *74* en 1849;

Dans une seconde période (1849-1857), la tendance a été fortement à la hausse, de *74* à *105:*

Dans une troisième période (1857-1873), les prix, oscillant entre la hausse et la baisse, sont, en somme, restés à peu près au même niveau, excepté en 1872 et en 1873 où s'est produite une augmentation semblable à celle de la seconde période;

Dans une quatrième période (1874-1896), durant vingt-deux ans, il y a eu une tendance à la baisse presque constante et fortement prononcée; le nombre-indice est tombé de *111* en 1873 jusqu'à *61* en 1896;

Depuis 1896, semble commencer une cinquième période avec un relèvement très sensible; l'indice de 1905 est *72* et celui de 1906 monte brusquement à *77*.

En somme, d'une extrémité à l'autre de la courbe, il y a, à travers les ondulations que l'histoire économique explique, une baisse notable.

D'autres statisticiens : Sœtbeer à Hambourg, Falkner, Dun et autres aux Etats-Unis, l'*Economist*, en Angleterre, MM. March et A. de Foville ont dressé des séries avec d'autres données. Il est remarquable que, malgré certaines différences de proportion dans le détail, les courbes figurant leurs indices aient une allure générale concordante avec celle de M. Sauerbeck, accusant toutes une baisse des prix de gros.

M. March, calculant sur les prix de 43 marchandises fixes déterminées à l'importation par la commission des valeurs de douane donne, dans l'*Annuaire statistique de la France*, une série de nombres-indices dont la moyenne est 105,4 en 1871-1873 et 75,1 en 1902-1904.

M. de Foville, prenant pour base l'indice *100* en 1881, a trouvé pour 1904 l'indice *73* à l'importation et l'indice *85* à l'exportation (ramenés aussi à 100 en 1881, l'indice de M. Sauerbeck est *83*, celui de M. March est de *84*).

La statistique du commerce extérieur de la France dont s'est servi M. de Foville, fournit la base la plus large de comparaison, puisqu'elle repose sur la totalité des valeurs de l'importation et de l'exportation qui, chaque année, est publiée par l'administration des douanes, d'abord d'après les prix de l'année précédente, ensuite d'après les prix de l'année courante, lors-

qu'ils ont été établis par la Commission des valeurs de douane. Il en résulte des rapports qui relient les années les unes aux autres et permettent d'établir, par le calcul, une série de nombres-indices basés sur des milliards de francs, de 1847 à 1904. Or, il se trouve que la courbe de ces nombres-indices à l'importation (cotée à 100 en 1867), coïncide, à très peu près, avec celle de M. Sauerbeck, tout en accusant une hausse moins forte en 1873 (97 au lieu de 111) et un taux plus bas en 1904 (62 au lieu de 70) et que la courbe à l'exportation fléchit davantage, étant représentée par 100 en 1862 et par 58.6 en 1904. Ces deux courbes accusent donc une diminution des prix en France de plus d'un tiers depuis 1862 (1).

Autre indice. L'administration enregistre le poids des marchandises et calcule chaque année la valeur moyenne du kilogramme. Or, si l'on représente cette valeur par *100* en 1862, on trouve en 1904, pour nombre-indice *78* à l'importation et *34,7* à l'exportation.

Ces indices tirés du commerce extérieur ne signifient pas que chacune des marchandises ait subi précisément cette baisse. Ils signifient, tout au moins, que depuis trente ans les achats se sont portés de préférence sur les articles qui étaient en baisse; la consommation a recherché le bon marché.

S'il est difficile de faire entendre à des socialistes que les salaires ont augmenté, il est peut-être plus difficile encore de faire admettre par des gens du monde, surtout par les femmes, qu'il y a depuis trois quarts de siècle une baisse du prix des marchandises. Un économiste est même mal venu à hasarder une telle affirmation devant une maîtresse de maison ; il s'expose à être traité de théoricien de cabinet absorbé dans ses livres et ne sachant rien de la tenue d'une maison. « Car la vie renchérit; tous ceux, dit-elle, qui tiennent la queue de la poèle le savent. » Elle a raison de dire que la vie a renchéri, d'abord parce qu'elle ne pratique guère que les prix de détail qu'augmentent diverses causes dont je n'ai pas à m'occuper ce soir, ne voulant pas compliquer le problème, ensuite parce qu'elle ne se rend pas compte que, dans la classe bourgeoise comme dans la classe ouvrière, les tentations et les exigences de la vie sociale ont multiplié les occasions, voire même les nécessités de dépense.

Il est certain que beaucoup d'articles de la toilette et de l'ameu-

---

(1) Les prix ont beaucoup monté en France comme en Angleterre en 1905; l'accroissement de 1904 à 1905 est de plus de 2 0/0; il sera sensiblement plus fort en 1906.

blement, surtout les objets de luxe et les objets d'art ont renchéri, souvent même dans une proportion considérable, soit parce qu'ils exigent un travail personnel d'artiste, soit parce que le prix de ces articles monte à mesure qu'augmente le pouvoir d'achat des consommateurs. Ces prix, dont les factures des grands couturiers et les ventes aux enchères de l'hôtel Drouot donnent une idée ne ressemblent guère à ceux que les statistiques officielles des marchandises en gros relatent. Ils sont une conséquence de l'accroissement général de la richesse ; mais ils ne sont pas de notre sujet ce soir.

Il n'en reste pas moins acquis par des statistiques nombreuses, irrécusables, concordantes, quoique n'étant pas d'une précision irréprochable, que les prix de gros des marchandises, considérées dans leur ensemble, ont baissé. Voilà le second point de fait.

*
* *

Quand on réunit sur un même graphique la courbe des salaires en France et la courbe du prix des marchandises, celle de M. Sauerbeck, par exemple, la divergence frappe les yeux. Celle des salaires monte constamment; celle des prix a baissé depuis 1873 et est encore relativement basse, malgré le relèvement des dernières années, si bien qu'en prenant pour point de jonction des deux courbes l'année 1867 représentée par l'indice 100, on voit la courbe des salaires constamment au-dessous de la courbe des prix avant cette date et constamment au-dessus postérieurement à cette date ; en 1901 les salaires étaient à l'indice 138 et les marchandises à l'indice 70.

La même divergence se trouvait déjà dans la statistique qu'a dressée sur des documents des Etats-Unis M. Falkner et qui fait partie du rapport du sénateur Aldrich. La courbe des salaires de cette statistique, qui est bien connu en Amérique, s'élève à la cote 162, pendant que la courbe des marchandises est descendue à la cote 81.

*
* *

Les faits étant établis, il y a lieu de se demander quelles en sont les causes.

Le critique américain dit que ma proposition est un exposé inexact de la théorie du salaire fondé sur la productivité: « *inexact statement of the productivity theory of wages* ». Je n'ai pas donné cette proposition pour un exposé de la théorie du salaire,

mais comme une tendance double qu'il était intéressant de placer en tête du chapitre comme préambule de la théorie. Quant à cette théorie, j'explique dans le *Précis*, comme je l'ai toujours professé, qu'elle ne saurait être ramenée à une cause unique, sinon celle de l'offre et de la demande que des personnes peu familiarisées avec la science économique dédaignent comme une tautologie et qui est pourtant la règle suprême de l'échange ; mais l'offre et la demande c'est une loi qui a besoin d'être elle-même expliquée par les causes diverses qui la déterminent. La productivité en est une; mais elle n'est assurément pas la seule. Pour s'en convaincre, il suffit de rappeler que les gages des domestiques sont au nombre des rémunérations qui ont le plus augmenté depuis soixante ans, et cependant, on ne peut pas dire que le labeur et la productivité de leurs services se soient accrus, ni, d'autre part, qu'ils doivent cet accroissement à la puissance des syndicats ou à la cherté des vivres et du logement. Mais je me garde d'aborder aujourd'hui la théorie du salaire.

La première des causes qui ont produit la baisse du prix des marchandises est incontestablement la *science*, la chimie qui a fait connaître l'état intime de la matière et fournit des moyens simples de décomposer ou de composer les éléments des corps, la physique qui, par la vapeur, la pression hydraulique, l'électricité, a mis aux mains des travailleurs une puissance presque indéfinie, la mécanique qui, en transformant l'outillage des fabriques, a centuplé et bien plus que centuplé souvent la force de l'homme. L'homme domine et maîtrise la nature, matière et force, beaucoup plus aujourd'hui qu'autrefois. Ces bienfaits de la science se paient d'abord — et même, le plus souvent, ne se paient pas — à l'inventeur, puis tombent dans le domaine commun du trésor des connaissances et deviennent des bienfaits gratuits. Je me rappelle avoir développé cette idée dans une conférence faite en 1867 sous le titre : *Du rôle de l'intelligence dans la production.*

Une autre cause est l'*abondance des capitaux* qui a eu pour conséquence la formation de grands établissements puissamment équipés et capables de produire au meilleur marché et de vendre aussi au meilleur marché, parce que leur bénéfice se répartit sur des quantités considérables.

Une autre cause, qui n'est pas la moins importante, est la *concurrence* qui, lorsqu'un perfectionnement technique est tombé dans le domaine public, induit promptement tous les producteurs à en faire bénéficier la consommation, les plus hardis bais-

sant leur prix pour attirer la clientèle et les autres les suivant bientôt pour ne pas la perdre.

Dans les variations de prix la marchandise a un rôle passif. Dans la fixation du salaire, au contraire, l'ouvrier a un rôle actif. Il peut se trouver qu'il subisse des conditions désavantageuses, faute de pouvoir soutenir ses prétentions. « Si l'ouvrier ne défend pas son intérêt, il perd son intérêt », disait, il y a une vingtaine d'années, le général Walker dans son Traité des salaires. Or, aujourd'hui, l'ouvrier est, en général, *plus instruit* et il connaît mieux son droit.

Avec les progrès de la démocratie dans presque tous les pays, l'ouvrier est *plus indépendant* et a plus conscience de sa valeur personnelle ; il le fait sentir.

En se groupant en *syndicats*, il acquiert une force collective qui lui permet de peser plus fortement sur le marché du travail; en effet, quoiqu'il s'en faille de beaucoup que les syndicats ouvriers soient la cause de la hausse des salaires comme leurs chefs le prétendent, puisque la période de la plus grande augmentation du salaire en France est antérieure au développement de cette institution sous le régime légal de 1884, les syndicats ne sont pas sans pouvoir exercer une influence, jusqu'à une certaine limite (1).

Dans certain nombre de professions, l'*instruction générale et technique de l'ouvrier* a augmenté sa capacité professionnelle; pas dans toutes les professions cependant.

Mais dans la plupart des fabriques il est muni d'un outillage beaucoup plus productif et il participe légitimement de la *productivité* de son industrie, il en profite pour demander une rémunération plus forte.

Comme le progrès économique, en multipliant les moyens de jouissance, a augmenté les tentations et les besoins, il réclame *plus d'argent pour satisfaire ces besoins* et en obtient quand l'industrie est assez prospère pour lui en donner plus qu'auparavant.

---

(1) Il n'est pas possible de nier l'action du syndicat et de la grève sur le taux du salaire dans des cas particuliers, puisque la statistique des grèves enregistre des réussites et des transactions.

La part de l'ouvrier n'est pas fatalement limitée, dans chaque état du capital industriel et de la production, par le fonds des salaires, comme une ancienne théorie le supposait. Il resterait à chercher quelle influence les grèves et les succès momentanés des grèves exercent sur la production ultérieure de cette industrie et, par suite, sur la rémunération des salariés : question complexe.

A l'abondance des capitaux que nous venons de signaler comme une cause de baisse des prix, il faut joindre l'*accroissement général de la richesse*, conséquence d'une production plus abondante, dont participent toutes les classes de la société dans des proportions diverses, l'ouvrier comme le bourgeois; la diffusion de la richesse est, en effet, la principale cause de l'augmentation des gages des domestiques.

Enfin, l'*industrie devient de plus en plus active ;* elle fait constamment appel à la population des campagnes qu'elle attire dans ses ateliers ; elle ne les y amène qu'en lui offrant des salaires plus élevés, ce qui produit, par la *concurrence de la demande*, à la fois une hausse dans les manufactures qui se peuplent et une hausse dans les campagnes qui se vident.

Ce sont là, à mon sentiment, les principales causes de la tendance à la baisse de beaucoup de marchandises, et les principales causes (causes dont l'efficacité est loin d'être égale), de la hausse du salaire.

Je les ai exposées brièvement, voulant moins traiter à fond la question que provoquer la discussion de la Société sur la proposition qui est à l'ordre du jour : « *Les produits ont une tendance à se vendre ce qu'ils coûtent, le travail salarié à se vendre ce qu'il vaut* ».

M. **Yves Guyot** est heureux de cette occasion qui lui permet de dire combien son éducation économique est redevable aux ouvrages de M. Levasseur, qu'il considère comme un de ses pères intellectuels.

Relativement à la question posée, M. Levasseur a bien voulu rappeler qu'il était d'accord sur certains faits avec lui. Si M. Yves Guyot avait cru devoir prendre la parole, il aurait rapporté les épreuves de la nouvelle édition de la *Science économique*, qu'il a communiquées à M. Levasseur. Elles lui auraient permis de donner des chiffres détaillés, tandis qu'il ne donnera que des proportions. En Angleterre, de 1841 à 1871, les salaires, en trente ans, montent de 20 0/0. En 1871, les *trade unions* reçoivent une consécration légale : de 1870 à 1900, les salaires augmentent de 30 0/0. Peut-on dire que cette différence de 10 0/0 est due à l'intervention des trade-unions ?

De tous les ouvriers, ce sont les mineurs qui ont les *trade-unions* les plus fortement organisées, les plus actives et qui font le plus de grèves. Cela n'a pas empêché leurs salaires de subir de formidables reculs, et, d'après les *Memoranda* du *Board of Trade*, en 1902, leurs salaires étaient presque au même niveau

qu'en 1872. Il en est de même en France, où de 1861 à 1872, l'augmentation du salaire des mineurs a été de 35 0/0. La loi sur les syndicats est de 1884; et, de 1883 à 1903, en vingt ans, le salaire ne s'est élevé que de 31 0/0, donc moins rapidement que pendant la période précédente. De plus, en Angleterre, en France, les femmes sont moins engagées dans les *trade unions* et les syndicats, que les hommes. Elles ont moins souvent recours à la grève. Cependant, leurs salaires se sont élevés plus rapidement que ceux des hommes, en Angleterre comme en France. Si leurs salaires se sont élevés, c'est parce qu'il y a eu une constante demande de la main-d'œuvre féminine. La domesticité a été un grand débouché pour les jeunes filles. Tout ménage qui arrive à l'aisance se donne comme premier luxe une domestique. L'influence des agitations, des revendications, des grèves, des syndicats ou *trade unions*, a donc été très peu de chose, à côté du simple jeu de la loi de l'offre et de la demande. L'intervention de l'Etat, au point de vue du travail des femmes, a ralenti plutôt qu'augmenté leurs salaires. Si les *trade unions*, les syndicats, les grèves faisaient monter les salaires au-delà du taux que peut supporter une industrie, celle-ci disparaîtrait.

L'homme est un capital fixe qui fournit des produits ou des services. Plus sa productivité est grande, plus il a de valeur. Il est exactement comme une usine qui, il y a vingt-cinq ans, fournissait 25, qui peut fournir aujourd'hui 100. Sa valeur, quand elle produisait 25 n'était pas égale à celle qu'elle a quand elle fournit 100. Par son outillage, elle peut payer un salaire beaucoup plus élevé à l'ouvrier et cependant avoir un prix de revient beaucoup plus bas. L'effet utile d'un manœuvre qui transporte quelques mètres cubes dans une brouette n'a aucun rapport avec l'effet utile d'un mécanicien qui conduit une locomotive « compound ». Donc, le salaire peut augmenter le prix de revient des objets tarifés.

Or, la valeur a pour fondement objectif le prix de revient, du côté de l'offre, le pouvoir des achats, du côté de la demande, Ce qui constitue le débouché des produits, c'est le pouvoir d'achat de ceux qui en éprouvent le besoin. Mais un industriel peut diminuer presque indéfiniment son bénéfice sur chaque objet, s'il peut étendre indéfiniment sa vente.

M. Yves Guyot ne voit donc pas de divergence entre la valeur des produits et la valeur du travail.

M. **E. Cheysson** soutient la même thèse et ne voit pas l'antinomie signalée par M. Levasseur.

Au sujet de la constatation de ce que coûtent les produits, il fait remarquer l'influence des monopoles, qui mettent la formule en défaut — monopoles de faits tels que les brevets, les marques, etc., ou monopoles légaux créés par le protectionnisme. Sans compter que, dans un même pays, un même produit peut être vendu à des prix fort différents, le même vin dans divers restaurants, par exemple, ou même dans un restaurant donné, pour des clients différents.

En tout cas, la baisse est limitée par le prix de revient, et c'est le profit qui détermine le prix de vente.

Le salaire vaut ce que rapporte l'ouvrier au patron. Dans les usines où le travail de l'ouvrier produit plus qu'autrefois, le salaire a beaucoup haussé. Cependant, on a remarqué avec raison que les domestiques, dont les gages ont en moyenne doublé, ne font pas deux fois plus de besogne que jadis. C'est que le service personnel semble porter atteinte à la dignité humaine et rend le domestique plus exigeant.

En réalité, le prix des produits tend à se rapprocher du prix de revient, et le taux des salaires tend à combler la marge entre le prix de revient et le prix de vente.

M. **Paul Leroy-Beaulieu**, après s'être associé à l'hommage rendu à M. Levasseur, déclare que, si la formule relative à la question en discussion est abstraite, elle n'en est pas moins fort claire.

Oui, il existe une antinomie entre la hausse des salaires et la baisse du prix des produits, de presque tous les produits. Ces deux faits sont certains.

Les causes en sont diverses ; mais elles peuvent se résumer toutes en une seule : l'augmentation du pouvoir de l'homme sur la nature.

Le XIXe siècle représente à cet égard une phase remarquable dans l'histoire, et l'on n'en observera sans doute pas une autre pareille dans la suite.

La rémunération du travail va s'élevant, naturellement, puisque sa puissance d'action sur la nature a augmenté. Quand on étudie la production industrielle, on voit l'ouvrier profiter d'une organisation du travail devenue de plus en plus parfaite par son fait ou non. Depuis un siècle, en effet, on observe une meilleure

organisation du travail, par la division des professions et des tâches, etc.

Il n'y a donc pas contradiction entre les deux faits signalés par M. Levasseur. Il ne faut pas faire intervenir dans le problème la plus ou moins grande productivité des travailleurs : un domestique, aujourd'hui, ne produit pas plus de travail qu'autrefois ; mais il profite de ce que la productivité générale s'est augmentée. Les gages se sont élevés en partie parce que aussitôt que les gens sont parvenus à une aisance même modeste, ils veulent se pourvoir au moins d'une bonne. Il y a trois ou quatre fois plus de domestiques qu'autrefois, et l'offre est encore inférieure à la demande. Il y a des causes sociales expliquant la hausse des gages. On constate un goût général pour l'indépendance ; cette profession est dédaignée, et ceux qui s'y engagent veulent gagner de plus en plus. Il s'opère graduellement une modification dans la répartition des produits du travail entre les trois facteurs bien connus : le capital, l'entrepreneur et l'ouvrier. Le capital voit sa rémunération diminuée, et la quantité disponible peut échoir à l'ouvrier. La rémunération de l'entrepreneur tend à diminuer elle aussi. En Angleterre, on voit de plus en plus des manufacturiers se contenter d'un gain de 50 0/0. Il y a donc deux disponibilités susceptibles d'accroître le gain des salariés ; on pourrait même en citer une troisième, la rente de la terre, qui fléchit aussi.

Entre tous ces co-partageants, il y a donc un déplacement des quotités disponibles. Mais la part des premiers peut descendre jusqu'au moment où ils n'auraient plus de mobile les poussant à travailler. C'est le dernier intéressé qui gagnera de plus en plus.

M. **P. Bureau** ne saurait adhérer à la formule indiquée par M. Leroy-Beaulieu, car, dit-il, elle néglige l'action de la concurrence, qui fait bénéficier le consommateur de la plus grande partie des « disponibilités » signalées par le précédent orateur. Si donc le profit de l'entrepreneur et du capitaliste augmente, cela n'autorise pas à dire qu'il y aura hausse des salaires.

Oui, la productivité du travail aboutit parfois à la hausse du salaire, mais on ne saurait dire que ce soit là une loi générale, il y a de trop nombreuses exceptions. Quand les Tramways-Sud, par exemple, dont il est beaucoup question en ce moment à cause de la grève, ont substitué la traction électrique à la traction animale, ils ont décuplé, on peut le dire, la puissance de

leur trafic. Ont-ils payé plus leurs employés ? Il n'y avait pas de raison pour cela. Il est, en effet, plus facile de conduire un train électrique qu'un attelage de chevaux. Là, le consommateur a réellement gagné.

A Elbeuf, que l'orateur connaît bien, la production des machines a augmenté ; le salaire a baissé.

En somme, il n'y a pas de raisons, et M. Bureau cite encore bien d'autres exemples, pour que l'introduction de machines nouvelles et les plus productives,causent une hausse des salaires.

M. **Yves Guyot** proteste énergiquement.

M. **Bureau**, arrivant à la question de l'augmentation de la puissance d'action de l'homme sur la nature, l'admet, sans doute, mais le salaire hausse, en réalité, dit-il, parce que le régulateur en est le coût moyen de la vie pour le travailleur. On va le voir pour les boulangers, par exemple, qui, par suite du repos hebdomadaire, ne vont travailler que six jours. Ils gagnaient, si l'on veut, 56 francs par semaine, pour un ouvrier et sa famille. L'ouvrier va travailler 1/7e en moins, mais il lui faut le même salaire, pour vivre sept jours. Quand la loi sera partout appliquée, lorsque le tassement se sera opéré, il demandera 57, 58 francs, peut-être plus, car un jour de loisir et de liberté entière va lui créer de nouveaux besoins... Cet exemple et bien d'autres montreraient que le coût de la vie de l'ouvrier est ce qui règle le taux des salaires.

M. **Paul Leroy-Beaulieu**, répondant à M. Bureau, assure n'avoir jamais voulu dire que l'industriel ira s'empresser de donner à ses ouvriers l'augmentation de gains qu'il réalise.

Il a voulu dire que les disponibilités réalisées *peuvent* échoir aux ouvriers.

Si l'entrepreneur gagne plus, il se fondera de nouvelles entreprises, ou celles qui existent s'étendront, avec appel de nouvelle main-d'œuvre.

L'orateur proteste énergiquement contre ceux qui disent que les économistes n'ont pas de cœur, pas de sentiments. Ils sont, au contraire, sensibles à toutes les misères qu'ils constatent, et s'efforcent d'indiquer les moyens de les atténuer. Ils sont loin de considérer l'homme comme une abstraction ou comme une machine.

M. **Limousin** dit que le taux des salaires se règle d'après le *Standard of life.*

Si les salaires n'augmentaient pas, le prix des choses diminuerait plus encore qu'on ne l'observe, et l'ouvrier aurait à sa disposition une plus grande quantité d'objets de consommation sans avoir un salaire plus fort.

Si les prix des produits restaient les mêmes, c'est que le taux des salaires aurait plus augmenté; l'ouvrier, étant lui-même un consommateur, en profiterait.

En somme, les deux phénomènes en question sont les deux conséquences d'un même fait : l'action de plus en plus grande de l'homme sur la nature.

M. **E. Levasseur** rappelle à M. Bureau que la théorie du salaire sur laquelle il s'appuie a cours depuis longtemps dans les syndicats ouvriers des Etats-Unis. Dans ce pays où les ouvriers ont des salaires plus larges que les ouvriers européens, les syndicats affirment que c'est le coût de la vie qui détermine le taux des salaires et qu'en conséquence les ouvriers ont intérêt à étendre leur bien-être afin d'être à même d'exiger une plus forte rémunération. Il est certain que le coût de la vie est une des causes déterminantes du salaire ; M. Levasseur l'a toujours professé. Il ajoute que, lorsque le salaire, et, par suite, le coût de la vie sont montés à un certain niveau, l'existence de ce coût donne au groupe d'ouvriers qui en jouit une grande force de résistance pour faire obstacle à une diminution du salaire ; c'est même une des caractéristiques qui distinguent la détermination du taux des salaires de celle du prix des marchandises. Mais dire que le coût de la vie est la véritable cause du taux du salaire lui paraît une erreur. Est-ce que le coût nécessaire de la vie a augmenté pour les domestiques, nourris et logés ? En somme, toute classe de la société vit de son revenu, et dans la limite de son revenu ; individuellement, les uns restent au-dessous de ce niveau et font des économies, les autres se hasardent au-dessus et font des dettes ; à la masse, le niveau s'impose, montant ou baissant avec la quotité de ce revenu. S'il suffisait d'accroître le coût de son existence pour que les ressources correspondantes affluent, le monde serait un vrai pays de Cocagne.Or,il n'en est rien et la classe ouvrière, doit en somme, régler, comme les autres, sa dépense sur son revenu, c'est-à-dire sur son salaire dont le taux est une résultante de plusieurs causes (1).

---

(1) M. Levasseur est d'accord avec M. Yves Guyot que salaires et marchandises sont soumis à une même loi générale, la loi de l'offre et de la demande que tant de personnes ayant peu étudié l'économie

M. Paul Leroy-Beaulieu vient de donner une formule exacte : L'augmentation de la puissance de l'homme sur la nature augmente la productivité du travail et la richesse de la Société et, par suite, fait hausser les salaires.

M. **Frédéric Passy**, président, ne veut pas, sous prétexte de résumer, prendre part personnellement à la discussion. Il ne croit pas cependant pouvoir se dispenser de revenir un instant sur l'argumentation de M. Bureau.

Il ne serait pas vrai, a dit celui-ci, que l'augmentation de la productivité du travail tende à faire augmenter le salaire de ce travail. Et comme exemple, il cite la substitution des moteurs électriques aux moteurs animaux, pour la traction des tramways, qui, dit-il, aurait diminué de moitié les frais pour la compagnie, en augmentant la vitesse et, par suite, le nombre des voyageurs, sans qu'il en fût résulté, pour les employés et ouvriers, un doublement de salaire.

---

politique regardent comme une tautologie et qui, néanmoins, est une loi générale dont on ne peut se passer pour expliquer les phénomènes. Il n'y a pas contradiction entre les deux phénomènes, accroissement du taux des salaires et baisse du prix des marchandises de gros ; mais il y a une divergence de tendance.

M. Cheysson propose de substituer « ce qu'il rapporte » à « ce qu'il vaut ». La substitution paraîtrait possible à M. Levasseur relativement au salaire de l'ouvrier dans l'agriculture et l'industrie, parce que la productivité est souvent, dans ce cas, la cause principale de la détermination du salaire, bien qu'elle ne soit pas la seule. Mais la formule ne s'appliquerait pas aux gages des domestiques, ni même aux émoluments élevés qu'on donne parfois à un homme de confiance, à un caissier, par exemple. Il y a là une considération psychologique qui concerne la valeur propre de l'homme. M. Levasseur reconnaît que l'expression « vaut » est vague, mais il n'en trouve pas de plus précise qui embrasse la généralité des cas.

M. Levasseur partage l'opinion de M. Leroy-Beaulieu : l'accroissement général de la richesse, résultant d'une production plus abondante et plus large, a fait monter le niveau de l'existence de tous les groupes sociaux ; la classe des salariés, ouvriers, domestiques, etc., en a profité comme les autres, chaque classe dans une mesure variable suivant les autres causes de détermination du revenu.

M. Limousin pense que l'ouvrier recueillerait, d'une baisse du prix des marchandises, le même bénéfice que d'une hausse du salaire nominal. C'est une question. Avec le surplus de salaire, l'ouvrier achètera ce qui sera à sa convenance ; mais, pour qu'il profitât de la baisse des prix, il faudrait que cette baisse portât précisément sur toutes les marchandises qu'il consomme : ce qui est loin d'être le cas général, le prix des aliments diminuant ordinairement moins que celui des produits manufacturés.

Sans examiner si ces chiffres ne comportent pas certaines corrections, M. Passy fait observer qu'il serait à la fois injuste et regrettable que toute amélioration de l'outillage eût immédiatement pour résultat de faire passer dans la poche du personnel la totalité de l'économie réalisée ou de la recette obtenue. Ce serait injuste, parce que ce serait récompenser ceux qui ont été étrangers au progrès, et frustrer de leur légitime récompense ceux qui en sont les auteurs. Et ce serait regrettable, parce que, en refusant aux entrepreneurs ou aux capitalistes le profit en vue duquel ils ont amélioré leur industrie, on les spolierait du résultat de leur propre travail, et l'on découragerait avec eux l'ensemble des directeurs ou commanditaires d'industries qui n'auraient plus de raisons de chercher à perfectionner leurs procédés.

Et il n'est pas vrai cependant que le personnel subalterne ne recueille pas sa part des progrès poursuivis par le personnel supérieur. Le cocher exposé, comme le disait M. Bureau, aux intempéries, devient, quand il en est capable, un mécanicien mieux abrité ou plus payé; le public, en majeure partie composé de salariés, circule plus librement et à des conditions moins onéreuses. Et, de proche en proche, par l'effet de la concurrence, qui tend à ramener les profits des entreprises et l'intérêt des capitaux vers le minimum au-dessous duquel il ne s'emploierait plus, une répartition graduelle et générale fait passer lentement dans la poche de la masse des consommateurs et des travailleurs la réduction de prix et l'augmentation de services, d'abord réservées à leurs premiers auteurs. C'est le phénomène si admirablement dépeint par Turgot, à propos de la baisse de l'intérêt, permettant, peu à peu, comme une marée montante qui couvre et féconde des grèves arides, de porter l'activité et l'abondance là où se trouvaient la langueur et la misère.

Quant au fond de la discussion, dit M. Passy, tout le monde, à ce qu'il lui semble, est d'accord; et s'il y a une apparente contradiction à constater que, d'une façon générale, et sauf certains cas particuliers, le prix des produits tend à baisser, tandis que celui du travail tend à hausser, ce ne sont là, en réalité, que deux aspects de la même loi, et deux conséquences du même fait : le progrès de la valeur de l'homme ou, comme on l'a bien dit, de son pouvoir sur la nature. Et la cause efficiente de ce double mouvement, tout le monde aussi a eu raison de la constater après vous, mon cher président, continue

M. Passy, et après les preuves si décisives que vous en avez données, c'est la science. Je vous demande seulement (et ce sera ma conclusion), la permission d'élargir, sans vous contredire, assurément, le sens de ce mot *la science*. Ce n'est pas seulement la science de la nature et de ses lois : la physique, la chimie, la mécanique, l'électricité; c'est la science de l'homme et des lois qui président à l'entretien et à l'exercice de son activité, de l'hygiène qui lui permet de conserver et d'accroître ses forces; de la morale, qui le préserve des écarts dangereux pour lui-même et nuisibles à ses semblables; c'est, d'une façon générale, la connaissance des relations de cause à effet, des rapports qui existent entre nos actes et ceux de nos semblables, du mécanisme de ces intérêts si souvent mal compris que nous compromettons en poursuivant notre avantage au mépris de la justice et du droit d'autrui; de la solidarité vraie, en un mot, de la solidarité naturelle et équitable que nous sacrifions à l'illusion d'une solidarité factice, arbitraire et injuste. C'est la science à laquelle nous travaillons de notre mieux, mes chers collègues, et à laquelle vous, en particulier, mon cher confrère, et ami, vous avez consacré, avec tant de dévouement et de succès, votre longue et glorieuse carrière.

La séance est levée à onze heures dix.

Paris. — Imprimerie A. Davy, 52, rue Madame. — Téléphone.

3 0112 072389106